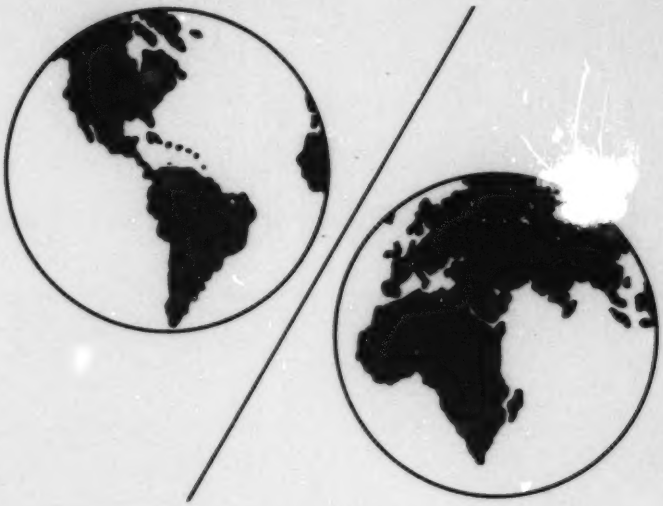

CANADIAN EXPORT ASSOCIATION

EXPORT ROADMAP

Regional Industrial Expansion | Expansion industrielle régionale

External Affairs Canada | Affaires extérieures Canada

84- 3993 /

EXPORT ROADMAP

Prepared by
CANADIAN EXPORT ASSOCIATION

in collaboration with
THE DEPARTMENT OF REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION
and
THE DEPARTMENT OF EXTERNAL AFFAIRS

May 1984

Canada

Foreword

Exports represent more than 30 per cent of Canada's Gross National Product. Because international trade is so important to Canada, the need to create and maintain conditions that will be conducive to sustained growth of Canadian exports is today more important than ever. In response to this need, the Canadian Export Association is pleased to make available this EXPORT ROADMAP as a guide to the federal government services dedicated to supporting the efforts of Canadian exporters.

The Canadian Export Association is the only national business organization in Canada which is exclusively concerned with the enhancement and promotion of Canadian exports. It is this Association's intent that the EXPORT ROADMAP will be a useful source of information for present and potential Canadian exporters. It clarifies the points of contact to be made by Canadian exporters with trade expertise in the offices of various federal government departments and agencies, in Ottawa and across Canada, which play an important role in helping to expand Canada's export performance.

To help us produce this booklet, the Canadian Export Association drew upon the resources of the Department of Regional Industrial Expansion and the Department of External Affairs who generously made available several senior officers to collaborate on its preparation.

In the months to come the Association hopes to follow the publication of the EXPORT ROADMAP with similar documents which will provide a guide to the many provincial goverment services to exporters.

Frank Petrie
President
Canadian Export Association

Contents

1. USING FEDERAL GOVERNMENT EXPORT SERVICES Page

A First Step ... 6
In Ottawa ... 6
Abroad ... 6

2. FEDERAL GOVERNMENT DEPARTMENTS AND AGENCIES — ROLES AND RESPONSIBILITIES

Department of Regional Industrial Expansion
Regional Offices ... 8
Industry Sector Branches in Ottawa ... 10

Department of External Affairs
Geographic Branches in Ottawa ... 12
International Trade Development Branch in Ottawa ... 13
Trade Commissioners Abroad ... 14
Program for Export Market Development (PEMD) ... 15
Promotional Projects Program (Fairs and Missions) ... 16

Export Development Corporation ... 18

Canadian Commercial Corporation ... 18

Canadian International Development Agency ... 18

3. SOME REPRESENTATIVE EXPORT CASES

Trade Fairs and Missions ... 19
Access Problems in Specific Foreign Markets ... 19
Trade Opportunities ... 19
Export Financing ... 19
Defence Products ... 20
Federal/Provincial Relations ... 20

1. USING FEDERAL GOVERNMENT EXPORT SERVICES

Federal government services dedicated to supporting the efforts of Canadian exporters are constantly evolving. A Canadian company seeking advice and assistance can look forward to a variety of services to help solve the many problems related to exporting and this brochure is a guide to these services. The main government organizations involved in the delivery of export related and financing services are:

- The Department of Regional Industrial Expansion Regional Offices
- The Department of Regional Industrial Expansion Industry Sector Branches
- The Department of External Affairs Geographic Branches
- The Department of External Affairs Trade Development Branch
- Trade Commissioners Abroad
- The Export Development Corporation
- The Canadian Commercial Corporation
- The Canadian International Development Agency

A First Step

Located in all provinces, the regional offices of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) (see page 9 for addresses) are the first point of contact for potential exporters. These offices counsel and assist individual companies in their region in the manufacturing, processing, agricultural, fisheries, tourism and selected service sectors to pursue export marketing opportunities. These offices also provide financial assistance for industrial development and administer the Program for Export Market Development (PEMD) (see page 15).

In Ottawa

The Department of Regional Industrial Expansion industry sector branches (see page 10), are the prime source of national industrial intelligence. They are the principal contact for sourcing enquiries for Canadian products and services from overseas buyers and they assist in recruiting companies for trade fairs and missions sponsored by the Department of External Affairs. They also assist Canadian firms in joint venture activity with foreign companies and process and appraise applications for the Defence Industry Productivity Program (DIPP) (see page 10).

The Department of External Affairs' geographic branches are responsible for the management of Canadian foreign policy — political, economic and trade — with every region in the world. Information on particular export markets is readily available from the trade development divisions within these branches (see page 12) including information on tariffs and access issues. Assistance to Canadian exporters is also available from the International Trade Development Branch (see page 13), and through the Program for Export Market Development (see page 15) and the Promotional Projects Program (Fairs and Missions) (see page 16.)

Abroad

The trade commissioner is the focal point of the Department of External Affairs for the promotion of Canadian goods and services in the foreign marketplace. Some 500 officers in more than 90 Canadian embassies, high commissions and

consulates abroad offer a world wide network to assist companies seeking export markets. The trade commissioner provides introductions to potential clients, does mini market surveys, reports on the market environment and deals with questions of access to his territory for Canadian goods and services (see page 14).

2. FEDERAL GOVERNMENT DEPARTMENTS AND AGENCIES — ROLES AND RESPONSIBILITIES

Department of Regional Industrial Expansion

Regional Offices

Role: Located in all provinces, the regional offices of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) counsel, encourage and assist individual companies in the region in the manufacturing, processing, agricultural, fisheries, tourism and selected service sectors to pursue international export marketing opportunities.

Responsibilities: Industry Counselling and Intelligence: DRIE regional offices conduct workshops, seminars and meetings to acquaint exporters and potential exporters with export marketing. These sessions cover subjects such as export pricing, financing, documentation, transportation, insurance and government assistance programs and services. In addition, regional office staff assist individual exporters with these activities and provide them with information on specific market opportunities.

Regional offices use a number of sources to keep abreast of developments in export trade. These sources include External Affairs trade development divisions and trade posts abroad, DRIE industry sector branches, the Canadian International Development Agency (CIDA), the Export Development Corporation, the Canadian Commercial Corporation, provincial governments, international banking agencies, and domestic and foreign publications.

The regions also keep abreast of current federal and provincial industrial development policies and programs that affect trade development in the region and promote assistance available from federal government and other public and private sector export agencies.

Export Supply Capability: For export purposes, DRIE regional offices maintain an effective sourcing system for company products in the region and also encourage company listings in the Business Opportunities Sourcing System (BOSS). They also monitor export market opportunities abroad along with the capability of regional firms to repond to these opportunities.

Federal-Provincial Relations: Maintaining a close working relationship with all levels of provincial government departments and agencies concerned with trade matters is a priority in the regions. Co-ordination and co-operation is needed if common objectives are to be achieved.

Regional staff initiates joint federal-provincial export trade activities and keeps provincial counterparts informed of new federal policies and programs in this area. At the same time, the staff evaluates provincial export policies, programs and priorities and informs Ottawa of pertinent developments.

Other services: Export trade is of prime importance to the Canadian economy. Within each region, DRIE offices work to promote public awareness of this. Through these offices, potential exporters are introduced to trade commissioners abroad and others who can assist their export trade efforts. Regional offices also recommend policy and program changes and new initia-

tives that would support the growth of export sales from the region and advise headquarters officials in External Affairs and DRIE of the regional impact of proposed changes in policies or programs.

Regional Offices

Newfoundland and Labrador
Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9

Telephone: (709) 772-4884
Telex: 016-4749

Prince Edward Island
Confederation Court
134 Kent Street
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8

Telephone: (902) 566-7400
Telex: 014-44129

Nova Scotia
P.O. Box 940, Station M
1496 Lower Water Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9

Telephone: (902) 426-2018
Telex: 019-22525

New Brunswick
Assumption Place
770 Main Street
P.O Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9

Telephone: (506) 388-6400
Telex: 014-2200

Quebec
Tour de la Bourse
800, Place Victoria
(C.P. 247)
Montréal (Québec)
H4Z 1E8

Telephone: (514) 283- 7907
Telex: 055-60768

Ontario
1 First Canadian Place
P.O. Box 98
Toronto, Ontario
M5X 1B1

Telephone: (416) 365-3737
Telex: 065-24378

Manitoba
185 Carlton Street
P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2

Telephone: (204) 949-4090
Telex: 075-7624

Saskatchewan
Bessborough Tower
601 Spadina Crescent East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 3G8

Telephone: (306) 665-4400
Telex: 074-2742

Alberta
Cornerpoint Building
Suite 505
10179 – 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3

Telephone: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

British Columbia
Bentall Centre, Tower IV
1055 Dunsmuir Street
P.O. Box 49178
Vancouver, B.C.
V7X 1K8

Telephone: (604) 666-1434
Telex: 04-51191

Department of Regional Industrial Expansion

Industry Sector Branches

Role: The industry sector branches counsel, encourage and assist industry in the manufacturing, processing, tourism and selected service sectors to pursue international export marketing opportunities.

Responsibilities: Industry Counselling and Intelligence: The industry sector branches of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) act as the principal contact for industry issues. Regional offices are the first point of contact for inquiries from individual firms. For large corporations, with divisions in more than one part of Canada, the sector branches may be the principal contact.

As the prime source of industry intelligence, sector branches counsel exporters on industrial supply and demand and other relevant industry matters. They also participate in meetings, seminars and discussions with industry to promote exporting or to develop a marketing strategy. In addition, they attend industry association annual meetings to provide a government perspective on product/sector developments in relation to export markets.

Product/Service Sourcing: The DRIE industry sector branches maintain intelligence on Canadian industry, including consultants and trading houses. They gather information on products and services, areas of interest, capabilities and, in the case of multinational organizations, the Canadian operation's mandate on exports.

Sector branches are a point of contact for incoming nationwide sourcing enquiries. They in turn notify industry of identified opportunities and also trace potential Canadian sources through contact with regional offices, trade associations or domestic users. At the same time, they encourage exporters of goods and services to register with the department's Business Opportunities Sourcing System (BOSS).

Industrial Co-operation: The DRIE sector branches assist Canadian firms interested in participating with foreign companies in various activities. Included in these activities are technology exchanges or cross licensing; reciprocal marketing arrangements; joint ventures; joint research and development projects; and licensing of technology (see also CIDA Industrial Co-operation Program, page 18).

Defence Industry Productivity Program (DIPP): Sector branches process and appraise applications for DIPP assistance. DIPP offers financial assistance to Canadian companies involved in the development and production of defence or defence-related products for export. Aid is available for: market research studies; research and development of products for export purposes; acquisition of modern tools and equipment to meet exacting military standards; and preproduction expenses in establishing manufacturing sources in Canada for defence or defence-related export markets.

INDUSTRY SECTOR BRANCHES

(Telex No. 053-4123)

	Telephone Number	Telex and Mail Codes
Capital and Industrial Goods:		
Automotive Directorate	(613) 992-1506	FAMR
Marine, Urban and Rail Directorate	992-3389	FAMR
Electronics Directorate	995-6013	GELA
Aerospace Directorate	996-0601	GELA
Resource Industries Equipment Division	992-4082	GMEE
Energy Equipment Division	995-3951	GMEE
Service and Secondary Equipment Division	995-6441	GMEE
Consumer Goods, Services and Resource Processing:		
Metals and Minerals Processing	992-0088	IRPI
Iron and Steel	992-0025	IRPI
Fabricated Metals and Construction Products	996-0763	IRPI
Primary Wood Products	992-0068	IRPI
Manufactured Wood Products	995-7134	IRPI
Pulp and Paper	992-0065	IRPI
Petroleum and Industrial Chemicals	992-0028	IRPI
Plastic, Rubber, Chemical Specialties	996-7085	IRPI
Health Care Products	593-4471	IRPI
Food and Consumer Products	593-7303	JFCP
Construction Services	995-8107	ISEI
Consulting Services	995-8107	ISEI
Transportation Services	995-8107	ISEI
Distribution Services	995-8107	ISEI
Textiles, Clothing, Footwear	992-1207	EOIA
Market Development Branch	992-8160	FMDB

Note: The DRIE Industry Sector Branches are located at 235 Queen Street, Ottawa, Ontario, K1A 0H5.

Department of External Affairs

Geographic Branches in Ottawa

External Affairs has geographic branches for every region of the world. Resources are devoted to trade development, economic and trade relations. There are also divisions for political and special programs and services such as cultural affairs and immigration services abroad.

The main trade functions of the trade development divisions within the geographic branches are to promote and maintain Canadian exports and to keep Canadian industry well informed about all market opportunities in each region that affect external trade. The trade development divisions also provide an easily identified point of contact for the exporter (see page 13.)

The geographic branches promote and assist companies to develop specific capital projects using their knowledge of the wide variety of financing mechanisms available in Canada and promote Canadian activity in the multilateral financing agencies. They manage export promotion activities and co-ordinate the export interests of other federal departments and agencies with those of provincial governments and private companies. In co-operation with the DRIE industry sector branches, they also match export opportunities with Canadian industrial capabilities.

The geographic branches carry out many specific activities such as organizing trade fairs, serving as a liaison with financial institutions and making contacts for businesses. As well, they generally keep tabs on anything that affects trade — from formal agreements on tariffs and duties to informal agreements on technical specifications and product inspections. These branches also provide up-to-date information on political affairs that might have an effect on Canada's trading relationship and, for businesses contemplating moving into a particular market, most have relevant economic, business, marketing and travel information available for various countries in their region.

GEOGRAPHIC BRANCHES

(Telex: 053-3745; answerback: External Affairs OTT)

	Telephone Number	Telex and Mail Codes
Latin America and Caribbean:		
Caribbean and Central America	(613) 992-0384	LCT
South America	996-5546	LST
Europe:		
Western Europe 1 (United Kingdom, France, Federal Republic of Germany and Italy)	995-9401	RCT
European Economic Community	593-5584	RCM
U.S.S.R. and Eastern Europe	593-4884	RBT
Western Europe 2 (Austria, Belgium, Luxembourg, Netherlands, Norway, Iceland, Finland, Sweden, Denmark, Spain, Portugal, Ireland, Switzerland, Greece and Turkey)	995-6438	RST

United States:		
Marketing and Customs Information	593-5911	UTM
Trade and Investment Development	593-7343	UTT
Asia and Pacific:		
East Asia	995-7575	PET
Pacific	997-3984	PPT
South and Southeast Asia	997-4304	PST
Africa and Middle East:		
Africa	996-1941	GAT
Middle East	593-7030	GMT

Note: The External Affairs Geographic Branches are located in the L.B. Pearson Building, 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2.

International Trade Development Branch in Ottawa

In the Department of External Affairs, various bureaus within the International Trade Development Branch are a focal point for industrial export activities including information about major projects abroad. They work closely with Department of Regional Industrial Expansion industry sector branches, firms and associations to match Canadian industrial capabilities with export opportunities. They also work closely with Canadian posts abroad, as well as with the Department's geographic branches and other government departments. The bureaus monitor and analyze export opportunities and issues in world markets for agriculture, fish and food products, grains, defence products, resource and manufacturing industries, high technology and services.

Among the program activities of interest to exporters are the following:

Canada-U.S. Defence Production Sharing Arrangement: This arrangement provides Canadian manufacturers with the opportunity to provide defence supplies and services to the U.S. military in competition with American industry. Under this program, Canadian firms can compete effectively because, in most cases, the United States government has waived customs duties and its Buy America Act. The program aims to improve market access for Canadian businessmen but does not provide financial assistance.

Canada-U.S. Defence Development Sharing Program: This program, a companion to the above, does offer financial assistance. For approved projects Canadian companies are reimbursed 100 per cent of their costs for the research and development phase of U.S. military projects. Funds are provided by the participating U.S. Department of Defense agency and up to 50 per cent by the Canadian government through the Defence Industry Productivity Program (DIPP – see page 10).

Grains and Oilseeds Program: The Department of External Affairs provides information, direction and assistance to individuals and firms concerned with market development, marketing, handling and processing of grains, oilseeds and their products. Assistance includes the provision of government guaranteed credit on export sales and a market development program which includes the conduct of trade missions and dissemination of information on marketing opportunities.

Export Financing Information: The success of the promotion of Canadian exports is to a large measure contingent upon the performance of international financing facilities available to Canadian exporters. To this end, the Department participates actively in both policy formulation and operational aspects associated with the Export Development Corporation (see page 18), the Canadian International Development Agency (see page 18), and the international financing institutions.

Export Permits and Controls: The Department of External Affairs makes exporters aware of the requirements of the Export and Import Permits Act, reviews and approves, or denies, export permit applications. It also establishes policy relating to the control of exports from Canada for national security, foreign policy or supply reasons.

For further information on these departmental activities, contact: Trade Information Centre, toll free 1-800-267-8376.

Trade Commissioners Abroad

Role: The Department of External Affairs maintains a worldwide network of trade commissioners to assist companies seeking export markets, with some 500 officers in more than 90 Canadian embassies, high commissions and consulates.

Responsibilities: There are a number of ways trade commissioners can assist exporters. They help new exporters enter the marketplace and, in fact, encourage them to visit markets when conditions appear particularly favourable for their commodity or service. Trade commissioners identify firms suitable as agents and place Canadian suppliers in direct contact with these firms, and can provide credit and other information on potential business partners in foreign countries.

In the course of their daily activities, trade commissioners perform a variety of tasks: they prepare a number of reports on the country they are posted in — on trade, business and financial conditions, on new market opportunities and competition in the market place, on tariff and trade regulations and on banking practices. Much of this information, along with guidance on how to quote in the market, is relayed to current and potential exporters.

The trade commissioner is the focal point abroad for the Government of Canada's efforts to promote tourism and the export of Canadian goods and services in foreign markets. Trade commissioners represent and defend Canadian trade interests abroad, analyze local commercial practices and economic policy developments that could affect this trade and influence the policy of government departments in Ottawa. All dealings between trade commissioners and companies are commercially confidential.

They also advise and assist Canadian companies seeking foreign joint-venture and licensing opportunities and encourage foreign companies to make investments in Canada that contribute to Canadian technology, productivity and employment generation.

Trade commissioners are a source of continuing assistance to Canadian firms already established in various market places. They maintain close contact with new agents, intercede with local authorities on behalf of exporters and help cut red tape and smooth out difficulties to keep Canadian trade moving.

The trade commissioners are an important link between Canadian sellers and foreign buyers but, naturally, there is a limit to the services they perform for private companies. They WILL NOT sell a product or act as sales agent, debt

collector or travel agent. They WILL recommend others who can provide these necessary functions.

To contact Canadian trade commissioners, please refer to the *Business Directory of Canadian Trade Representation Abroad*, available without charge from the Department, or contact the geographic branches (see page 12.)

Program for Export Market Development (PEMD)

The Program for Export Market Development (PEMD) helps incorporated Canadian business to develop, increase, sustain and diversify their export activities by sharing with them the financial risks of specific export marketing efforts. PEMD was designed to encourage Canadian companies to begin export marketing and to encourage established exporters to enter new export markets or to undertake additional export development activity.

PEMD is administered and delivered by External Affairs as well as the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) regional offices across Canada (see page 9). PEMD is available to eligible Canadian companies with an export capability for taking export marketing initiatives.

During the period 1971-1983, a total of 19,743 applications were approved for PEMD assistance to some 12,500 companies for a value of nearly $165 million. Only some $83 million was actually claimed. Reported sales attributable to this PEMD assistance were about $5.3 billion.

PEMD provides up to 50 per cent of the eligible costs incurred by a company in its penetration of new markets. These contributions are repayable if export sales are achieved.

The Program for Export Market Development has various sections, each designed to assist exporters to undertake the various steps required to identify, develop new or expand existing export markets.

Section A: Specific Project Bidding: Section A may share the cost of bidding on specific projects anywhere outside Canada. The projects typically involve a formal bidding procedure in competition with foreign firms, for consulting services, engineering, construction and the supply of equipment and other Canadian goods and services.

Section B: Market Identification: Section B may help companies to undertake market identification activities in potential markets and to assess whether exporting to that market would be commercially viable or to make industrial co-operation arrangements. Eligible "B" activities are visits, seminars, technical presentations, market studies and industrial co-operation arrangements which result in significant export benefits to Canada.

Section C: Participation in Trade Fairs Abroad: Section C may help Canadian exporters to participate in conventional trade fairs and industrial exhibitions outside Canada. Companies may participate in the same (or essentially the same) event up to three times. The events that PEMD supports are generally of limited duration rather than ongoing exhibitions.

Section D: Incoming Foreign Buyers: Section D may help Canadian companies to bring potential foreign buyers to Canada, or to an approved location abroad. The foreign buyers must represent importers located abroad and must play a major role in influencing purchasing decisions or industrial co-operation agreements.

Section E: Export Consortia: Section E encourages Canadian firms to jointly establish an incorporated company to be engaged solely in the export of the Canadian

products and services of those firms. It is especially designed to encourage consortia of small and medium-sized firms. Section E supports feasibility studies of proposed export consortia, as well as the formation and initial operation of new consortia for up to three years.

Section F: Sustained Export Market Development: Section F may help Canadian exporters to undertake a sustained marketing effort in a foreign market by establishing facilities on location. Under Phase I of Section F, support may be provided for a detailed study to determine the viability of establishing facilities in a particular export market. The study would focus on a three-to-five-year market penetration plan. Under Phase II, the implementation costs determined by the plan may be shared for up to three years.

PEMD-FOOD: Export Development Activity for Agriculture, Fisheries and Food Products: PEMD-FOOD assists Canadian companies, producer organizations, marketing agencies and related industry associations to undertake new or *incremental* export initiatives which represent an extension of normal business activities. This section supports such traditional export development activities as: market identification, trade fairs, incoming buyers, feasibility and marketing studies, test marketing and trial shipments.

PEMD-FOOD also provides scope for, and a flexible approach to, addressing the specialized export development needs and opportunities of the sector. Assistance may be provided for the organization of commodity groups to undertake export development activity. Under appropriate circumstances, assistance may cover capital or operating costs for special production equipment, handling and storage facilities or technical training or promotion facilities in Canada.

Long-term market development plans and projects including generic promotion, establishment of overseas representation as well as technical training in Canada for representatives of potential or existing markets may also be eligible. Assistance to non-sales organizations may be on a non-repayable basis.

PEMD-FISH: Export Markets for Atlantic Groundfish and Herring: This section is designed to provide increased scope and a more flexible approach to address the specialized export development needs and opportunities of the Atlantic groundfish and herring industry. PEMD-FISH supports activities similar to those described under Sections A to F of the general program as well as under a Special Activities section which provides support for marketing activities which are beyond the scope of the other sections.

Companies wishing further information on the PEMD should contact the regional office of DRIE or External Affairs in Ottawa.

Promotional Projects Program

The Promotional Projects Program (PPP) is the vehicle through which the federal government plans and implements exhibits at trade fairs abroad, outgoing and incoming trade missions, and incoming trade visits by foreign buyers and government delegations.

PPP supports initiatives from other units within the government by providing the tools with which trade commissioners, the industry sector branches of DRIE, the geographic branches in External Affairs and the regional offices (DRIE) (reflecting provincial inputs) fulfill their export development responsibilities.

In those situations where a group of Canadian companies seeks PEMD support for a project that would

take on the appearance of a Canadian exhibit or mission, the Fairs and Missions Division of External Affairs is responsible for bringing these group PEMDs to the attention of the Interdepartmental Program Committee to ensure that these activities are effectively co-ordinated with other government initiatives.

The level of PPP activity which is undertaken each year depends on: a) the export promotional needs and capability of Canadian industry; b) the opportunities in and accessibility to the marketplace; c) the priorities established by the Department of External Affairs, geographically and/or by industry; d) the total resources both in personnel and funds available to the Department; and e) the co-ordination of the program with the provinces to ensure the maximum effectiveness of export thrusts.

The Promotional Projects Program is the funding vehicle through which the government underwrites some of the cost to industry of participating in promotional events that are organized by the Department of External Affairs. These events are designed to increase the knowledge of foreign buyers about Canadian products and capability and to undertake export market intelligence-gathering operations.

The program encompasses a wide variety of trade promotion techniques within three general categories: trade fairs abroad, trade missions and trade visitors. These projects are initiated by the government and reflect those events developed in consultation with the DRIE industry sector branches and the regional offices, as well as trade commissioners abroad to achieve the government's market development objectives. The choice of projects also ensures recognition of commitments implicit in ministerial missions, policy statements and the signing of international trade agreements.

The program is designed to benefit as wide a cross-section of Canadian industry as possible by providing the opportunity to promote Canadian manufacturing capabilities, services and products in the marketplaces of the world. On-site sales, the appointment of agents, and the assessment of competition are some of the advantages Canadian companies gain from participation in the program. Most important, the program gives the Canadian manufacturer an appreciation of foreign business methods, problems and customer preferences.

The Promotional Projects Program is administered by the Assistant Deputy Minister, International Trade Development Branch in External Affairs, through an Interdepartmental Program Committee. For further information, contact the geographic branches (see page 12).

Export Development Corporation (EDC)

Most federal export financing is provided by EDC. This federally owned corporation has a multi-million-dollar capacity to finance export sales through loans, loan guarantees and export insurance.

The four main types of assistance are: credit insurance to cover up to 90 per cent of losses caused by non-payment of foreign buyers; loans and loan guarantees needed by foreign purchasers of Canadian goods and services; foreign investment insurance to provide cover for Canadian investments in developing countries against political risks; and surety and performance guarantees to insure Canadian companies against foreign calls on a guarantee or against non-performance by a consortium partner.

Further information is available from: Export Development Corporation, Head Office, P.O. Box 655, Ottawa, Ontario, K1P 5T9, telephone (613) 237-2570, or

EDC Regional Offices: The phone numbers of EDC regional offices are: Vancouver (604) 688-8638; Calgary (403) 294-0928; Toronto (416) 364-0135; Montreal (514) 878-1881; Halifax (902) 429-0426.

Canadian Commercial Corporation (CCC)

This federally-owned corporation ties together the procurement requirements of foreign governments and international agencies with the supply capabilities of Canadian producers of goods and services.

It provides Canadian businesses, many of them relatively small, with access to foreign government purchasing offices. It also acts as prime contractor in capital project exports when a government-to-government arrangement is preferred by the Canadian supplier or the foreign buyer, or in projects financed by development banks and other multilateral organizations, such as the World Bank and the United Nations Development Program.

Further information is available from: Canadian Commercial Corporation, 112 Kent Street, Tower B, Place de Ville, Ottawa, Ontario, K1A 1E9, telephone (613) 996-0034.

Canadian International Development Agency (CIDA)

CIDA operates and administers Canada's official international development assistance program in approximately 80 countries. The main components of CIDA's assistance program to Canadian exporters include the Industrial Co-operation Program, which uses financial incentives to mobilize private sector resources for development including direct technical co-operation; preparation of feasibility studies in relation to Canadian international development projects; and, bilateral programs including sponsorship of lines of credit.

Further information is available from the Canadian International Development Agency, Ottawa, Ontario, K1A 0G4, telephone (819) 997-5456 (general information) or (819) 997-0568 (Industrial Co-operation Division).

3. SOME REPRESENTATIVE EXPORT CASES

Trade Fairs and Missions

Question: Whom should a Canadian company approach if it wishes to be included in a specific trade fair and/or trade mission abroad?

Answer: The trade fairs and missions activities, funded through the Promotional Projects Program, are administered by the Department of External Affairs. This department requests the Department of Regional Industrial Expansion industry sector branches in Ottawa and its regional offices across Canada to provide names of potential participants in these activities. A company should advise the regional office of their interest in a particular fair or mission, and the regional office will pass this information on to the appropriate External Affairs geographic branch which is responsible for arranging Canadian participation in these events. Follow-up contact with the company will then be the geographic branch's responsibility.

Question: With whom should a Canadian company register if it wishes to be informed about future events in the Promotional Projects Program?

Answer: Each year, the Department of External Affairs prepares a list of forthcoming events which they propose to support. This information is also made available to the trade ministries of the provincial governments. Companies wishing general information on future events should contact the regional offices of the Department of Regional Industrial Expansion. The geographic branches of the Department of External Affairs can provide a company with more explicit details on any particular event.

Access Problems in Specific Foreign Markets

Question: From whom should a Canadian company seek assistance if it faces access problems in a specific foreign market such as tariff increases, quotas, exchange control regulations?

Answer: The geographic branches of the Department of External Affairs are responsible for dealing with access problems in specific foreign markets. If a company is not certain which branch it should contact, its first step should be to contact the Department of Regional Industrial Expansion regional offices (see page 9).

Trade Opportunities

Question: Where should a company, wishing to be regularly informed about trade opportunities abroad in specific sectors, look for advice?

Answer: The company should first touch base with the Department of Regional Industrial Expansion regional office, who will pass on the interest in particular trade opportunities to the appropriate geographic branch of the Department of External Affairs. Both the regional office and the geographic branch will then provide the company with the earliest possible information of specific export opportunities. In addition, the company, if it has not already done so, would be advised to be listed in the Business Opportunities Sourcing System (BOSS). Your regional office can show you how (see page 9).

Export Financing

For export financing for capital goods sales abroad, the Export

Development Corporation (EDC) plays the key government role.

Question: How can a company apply for export financing support from EDC?

Answer: By contacting the nearest Regional Office of EDC. Regional offices are located in Vancouver, Calgary, Toronto, Montreal and Halifax.

Question: What support and assistance can the Department of Regional Industrial Expansion and the Department of External Affairs give to a company seeking EDC financing?

Answer: Companies should communicate their interest in specific capital projects overseas to the regional office of the Department of Regional Industrial Expansion who will inform the DRIE industry sector branches and the geographic branches of the Department of External Affairs. Both departments have representation on the EDC Board of Directors and it would be to a company's advantage to have its project supported by each department.

Defence Products

Question: In a defence or defence-related industry, what are the respective responsibilities of the Department of External Affairs and the Department of Regional Industrial Expansion in a) researching markets abroad; b) in contracting abroad; c) in gaining access to the Defence Industry Productivity Program?

Answer: a) The Department of External Affairs Defence Programs Bureau in Ottawa has the prime responsibility for defence export market development in conjunction with trade commissioners overseas; b) the Department of External Affairs Defence Programs Bureau and the Canadian Commercial Corporation have important roles to play in contracts for defence exports overseas; c) the Department of Regional Industrial Expansion is responsible for the Defence Industry Productivity Program which is administered in Ottawa. The regional offices of DRIE across Canada can put you in touch with the appropriate departmental official in Ottawa (see page 9).

Federal-Provincial Relations

Question: How do federal government export services relate to those available from provincial government export support agencies?

Answer: The services of the federal and provincial governments in the export field are designed to be complementary and mutually supportive. The Department of Regional Industrial Expansion and the Department of External Affairs provide nation-wide access to federal promotional projects and to the special services provided by trade commissioners abroad. The provincial governments provide support directly related to the needs of exporters in each province. Many provincial governments are active in the international marketplace and have in-depth knowledge of countries which are important clients for their province's exporters.

ASSOCIATION CANADIENNE D'EXPORTATION

LES EXPORTATIONS: FEUILLE DE ROUTE

Expansion industrielle régionale
Regional Industrial Expansion

Affaires extérieures Canada
External Affairs Canada

LES EXPORTATIONS: FEUILLE DE ROUTE

Rédigé par
l'Association canadienne d'exportation

en collaboration avec
le ministère de l'Expansion industrielle régionale
et
le ministère des Affaires extérieures

mai 1984

Canada

LES EXPORTATIONS:
FEUILLE DE ROUTE

Avant-propos

Les exportations représentent plus de 30 % du produit national brut du Canada. C'est dire que le commerce extérieur est d'une importance capitale pour le Canada. Aujourd'hui plus que jamais donc, il importe de créer et de maintenir des conditions propres à favoriser la croissance de nos exportations. Consciente de ce besoin, l'Association canadienne d'exportation est heureuse de présenter LES EXPORTATIONS: FEUILLE DE ROUTE, dont le premier but est d'aider les exportateurs canadiens à utiliser les nombreux services gouvernementaux mis à leur disposition.

Notre association est la seule à s'occuper exclusivement de favoriser et de promouvoir les exportations canadiennes. Nous espérons donc que LES EXPORTATIONS: FEUILLE DE ROUTE fournira aux gens d'affaires canadiens une foule de renseignements pratiques sur les nombreux services spécialisés qui leur sont offerts par les ministères et organismes fédéraux, à Ottawa et ailleurs au Canada, et qui jouent tous un rôle important dans l'expansion des exportations canadiennes.

Cette brochure est le fruit de la collaboration entre notre association et les ministères de l'Expansion industrielle régionale et des Affaires extérieures, qui ont généreusement permis à plusieurs de leurs cadres supérieurs de travailler à la réalisation de ce projet. Nous les en remercions vivement.

Dans les mois à venir, nous espérons publier pareils documents axés sur les multiples services aux exportateurs offerts par les gouvernements provinciaux.

Le président,
Frank Petrie
Association canadienne d'exportation

Table des matières

1. Comment utiliser les services à l'exportation du gouvernement fédéral page

Le premier pas ... 6
À Ottawa ... 6
À l'étranger ... 6

2. Rôles et responsabilités des ministères et organismes fédéraux

Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Bureaux régionaux ... 8
Directions sectorielles à Ottawa ... 10

Ministère des Affaires extérieures
Secteurs géographiques à Ottawa ... 12
Secteur de l'expansion du commerce extérieur, à Ottawa ... 13
Délégués commerciaux à l'étranger ... 14
Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) ... 15
Programme des projets de promotion (foires et missions) ... 16

Société pour l'expansion des exportations ... 18

Corporation commerciale canadienne ... 18

Agence canadienne de développement international ... 18

3. Questions et réponses

Foires et missions commerciales ... 19
Difficultés d'accès à certains marchés étrangers ... 19
Débouchés commerciaux ... 19
Financement des exportations ... 19
Produits de défense ... 20
Relations fédérales-provinciales ... 20

1. Comment utiliser les services à l'exportation du gouvernement fédéral

Les multiples services que le gouvernement fédéral offre aux exportateurs canadiens évoluent constamment. La présente brochure se veut un guide pour toutes les entreprises canadiennes qui ont besoin d'aide et de conseils pour résoudre les nombreux problèmes touchant les exportations. Le gouvernement met toute une gamme de services à leur disposition en ce domaine. Les principaux organismes s'occupant des exportations et de leur financement sont les suivants:

- Les bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale
- Les directions sectorielles du ministère de l'Expansion industrielle régionale
- Les secteurs géographiques du ministère des Affaires extérieures
- Les délégués commerciaux à l'étranger
- La Société pour l'expansion des exportations
- La Corporation commerciale canadienne
- L'Agence canadienne de développement international

Le premier pas

Le premier point de contact pour tout exportateur éventuel est le bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) situé dans sa province *(voir les adresses à la page 8)*. Ces bureaux aident et conseillent les entreprises de leur région, dans les secteurs de la fabrication, du traitement, de l'agriculture, des pêches, du tourisme et de certains services, à profiter des débouchés d'exportation. Ils accordent également de l'aide financière pour le développement industriel et administrent le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) *(voir page 15)*.

À Ottawa

Les directions sectorielles du MEIR *(voir page 10)* sont la source nationale par excellence de renseignements sur l'industrie. C'est à leur porte qu'il faut frapper pour connaître les demandes de produits et de services canadiens faites par des acheteurs étrangers. Ce sont elles aussi qui aident à recruter les entreprises participant aux foires et missions commerciales organisées par le ministère des Affaires extérieures. Elles procurent également de l'aide aux sociétés canadiennes qui se lancent dans des coentreprises avec des sociétés étrangères, de même qu'elles étudient et cotent les demandes pour le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD) *(voir page 10)*.

Les secteurs géographiques du ministère des Affaires extérieures sont chargés d'administrer la politique étrangère du Canada, en matière politique, économique et commerciale, dans chaque région du monde. Les directions de l'expansion du commerce au sein de chacun de ces secteurs *(voir page 12)* fournissent volontiers des renseignements sur les marchés d'exportation et sur les tarifs et l'accès aux marchés. Le secteur de l'expansion du commerce international *(voir page 13)*, ainsi que le PDME *(voir page 15)* et le Programme des projets de promotion (PPP) *(voir page 16)* sont également là pour assister les exportateurs canadiens.

À l'étranger

Le délégué commercial, au ministère des Affaires extérieures, est le principal agent de promotion des biens et services canadiens sur les marchés étrangers. Quelque 500

agents répartis dans plus de 90 ambassades, hauts-commissariats et consulats canadiens à l'étranger offrent un réseau mondial d'aide aux entreprises en quête de marchés d'exportation. Le délégué commercial facilite les présentations à des clients éventuels, effectue des mini-enquêtes sur les marchés, fait des rapports sur le milieu et s'occupe de faciliter l'accès des biens et services canadiens sur son territoire *(voir page 14)*.

2. Rôles et responsabilités des ministères et organismes fédéraux

Ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR)

Bureaux régionaux

Rôle: Installés dans chacune des provinces, les bureaux régionaux du MEIR conseillent, encouragent et aident les entreprises de leur région dans les secteurs de la fabrication, du traitement, de l'agriculture, des pêches, du tourisme et de certains services, à profiter de débouchés sur les marchés étrangers.

Responsabilités: Conseiller et informer les industries: Les bureaux régionaux organisent des ateliers, des séminaires et des réunions pour familiariser les exportateurs actuels ou potentiels avec les marchés d'exportation. Ces sessions abordent, entre autres, la fixation des prix, le financement, la documentation, le transport, les assurances et les programmes et les services d'aide gouvernementaux en matière d'exportation. En outre, le personnel de ces bureaux aide les exportateurs individuels dans tous ces domaines et leur donne des renseignements sur certains débouchés.

Les bureaux régionaux se tiennent au courant de l'évolution du commerce extérieur. Ils font appel aux divisions de l'expansion commerciale et aux délégations commerciales à l'étranger du ministère des Affaires extérieures, aux directions sectorielles du MEIR, à l'Agence canadienne de développement international (ACDI), à la Société pour l'expansion des exportations (SEE), à la Corporation commerciale canadienne (CCC), aux gouvernements provinciaux, aux institutions bancaires internationales et aux publications canadiennes et étrangères.

Les régions se tiennent également au courant des politiques et des programmes fédéraux en matière de développement industriel susceptibles d'influer sur l'expansion du commerce dans leur région; elles en font aussi la promotion.

Capacité d'offre à l'exportation: Aux fins d'exportation, les bureaux régionaux du MEIR gardent à jour un système de repérage pour les biens produits dans leur région et encouragent les entreprises à s'inscrire dans le Système de repérage des débouchés (SRD). Ils se tiennent également à l'affût des débouchés sur les marchés d'exportation et cherchent à établir dans quelle mesure les entreprises de leur région peuvent répondre à la demande.

Relations fédérales-provinciales: Une des activités prioritaires des régions est de maintenir d'étroites relations de travail avec tous les organismes et ministères publics provinciaux s'occupant de commerce. La concertation est nécessaire pour atteindre des objectifs communs.

Le personnel des bureaux régionaux organise des activités mixtes fédérales-provinciales en matière de commerce extérieur et tient ses homologues provinciaux informés des nouveaux programmes fédéraux en ce domaine. Parallèlement, il étudie les politiques, les programmes et les priorités des provinces en matière d'exportation et informe Ottawa de tous les développements pertinents.

Autres services: Le commerce extérieur est d'une importance primordiale pour l'économie canadienn, ce à quoi les bureaux du MEIR s'efforcent de sensibiliser le public. Les exportateurs éventuels

sont mis en contact avec les délégués commerciaux à l'étranger ainsi qu'avec d'autres personnes capables de les aider dans leurs efforts d'exportation. Les bureaux régionaux recommandent aussi les changements qu'il faudrait apporter aux programmes et aux politiques, ainsi que les nouvelles initiatives à prendre pour favoriser la croissance des ventes d'exportation. Ils informent les administrations centrales des Affaires extérieures et du MEIR des répercussions que les changements de programmes auraient dans leur région.

Bureaux régionaux

Terre-Neuve et Labrador
Edifice Parsons
90, avenue O'Leary
B.P. 8950
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1B 3R9

Tél.: (709) 772-4884
Télex: 016-4749

Île-du-Prince-Édouard
Confederation Court
134, rue Kent
B.P. 1115
Charlottetown (I.-P.-É.)
C1A 7M8

Tél.: (902) 566-7400
Télex: 014-44129

Ontario
1 First Canadian Place
B.P. 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1

Tél.: (416) 365-3737
Télex: 065-24378

Manitoba
185, rue Carlton
B.P. 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2

Tél.: (204) 949-4090
Télex: 075-7624

Nouvelle-Écosse
B.P. 940, Succursale M
1496 Lower Water Street
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9

Tél.: (902) 426-2018
Télex: 019-22525

Nouveau-Brunswick
Place Assomption
770, rue Main
B.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9

Tél.: (506) 388-6400
Télex: 014-2200

Québec
Tour de la Bourse
800, place Victoria
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8

Tél.: (514) 283-7907
Télex: 055-60768

Saskatchewan
Bessborough Tower
601 Spadina Crescent East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 3G8

Tél.: (306) 665-4400
Télex: 074-2742

Alberta
Cornerpoint Building
Bureau 505
10179-105th Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3

Tél.: (403) 420-2944
Télex: 037-2762

Colombie-Britannique
Bentall Centre, Tower IV
1055, rue Dunsmuir
B.P. 49178
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1K8

Tél.: (604) 666-1434
Télex: 14-51191

Directions sectorielles à Ottawa

Rôle: Les directions sectorielles conseillent, encouragent et aident les entreprises des secteurs de la fabrication, du traitement, du tourisme et des services à trouver des débouchés sur les marchés à l'étranger.

Responsabilités: Conseiller et informer les industriels: Les directions sectorielles du MEIR sont celles qu'il faut consulter pour toutes les questions relatives à l'industrie. Les petites entreprises, cependant, devraient d'abord se mettre en rapport avec les bureaux régionaux, tandis que les grandes sociétés, qui ont des filiales dans plusieurs régions du Canada, feraient mieux de s'adresser directement aux directions sectorielles à Ottawa.

Ces directions conseillent les exportateurs sur l'offre et la demande et sur d'autres questions industrielles connexes. Elles participent aussi à des réunions, des séminaires et des discussions avec l'industrie pour favoriser les exportations ou mettre au point des stratégies de marketing.

Elles assistent aussi aux réunions annuelles des associations industrielles pour faire connaître le point de vue du gouvernement sur l'évolution des secteurs par rapport aux marchés d'exportation.

Repérage de produits et de services: Les directions sectorielles du MEIR se tiennent informées sur l'ensemble de l'industrie canadienne, y compris sur les consultants et les maisons d'import-export. Elles recueillent des renseignements sur les produits et les services, les domaines d'intérêt, les capacités et, dans le cas d'organisations multinationales, les mandats d'exclusivité au Canada en matière d'exportation.

Les directions sectorielles servent de point de contact aux nouvelles demandes de produits et de services à l'échelle du pays. Elles peuvent ainsi informer les entreprises sur les débouchés et, en collaboration avec les bureaux régionaux, les associations commerciales ou les utilisateurs canadiens, elles cherchent des sources canadiennes pour de tels biens ou services. Parallèlement, elles encouragent les exportateurs de biens et de services à s'inscrire dans le Système de repérage des débouchés (SRD).

Coopération industrielle: Les directions sectorielles du MEIR aident les entreprises canadiennes intéressées à entreprendre diverses opérations avec des entreprises étrangères. Mentionnons les échanges de technologies ou de licences; les arrangements réciproques de marketing; les coentreprises; les projets communs de recherche et de développement et l'octroi de licences de technologie *(voir aussi le Programme de coopération industrielle de l'ACDI, page 18).*

Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD): Les directions sectorielles étudient les demandes d'aide au titre du PPIMD. Ce programme offre de l'aide financière aux entreprises canadiennes qui participent à la mise au point et à la production de produits de défense en vue de l'exportation. Sont admissibles: les études de marchés; la recherche et le développement relatifs à des produits destinés à l'exportation; l'acquisition d'outillage et de matériel moderne qui répondent aux exigences des normes militaires; et les mises de fonds précédant la production au Canada de produits de défense pour les marchés d'exportation.

DIRECTIONS SECTORIELLES

(Télex no. 053-4123)

	Numéro de téléphone	Télex et code de courier interne
Biens d'équipement et industriels:		
Direction du transport routier	(613) 992-1506	FAMR
Direction maritime, urbaine et ferroviaire	992-3389	FAMR
Direction de l'électronique	995-6013	GELA
Direction aérospatiale	996-0601	GELA
Division du matériel d'exploitation des richesses naturelles	992-4082	GMEE
Division du matériel d'énergie	995-3951	GMEE
Division de l'équipement secondaire et des services	995-6441	GMEE
Biens de consommation, services et transformation des richesses naturelles:		
Métaux et minéraux	992-0088	IRPI
Sidérurgie	992-0025	IRPI
Fabrication de produits en métal et de construction	996-0763	IRPI
Produits primaires du bois	992-0068	IRPI
Produits manufacturés en bois	995-7134	IRPI
Pâtes et papiers	992-0065	IRPI
Pétrole et produits chimiques industriels	992-0028	IRPI
Matières plastiques, caoutchouc et produits chimiques spéciaux	996-7085	IRPI
Produits d'hygiène	593-4471	IRPI
Produits alimentaires et de consommation	593-7303	JFCP
Services de construction	995-8107	ISEI
Services de consultation	995-8107	ISEI
Services de transport	995-8107	ISEI
Services de distribution	995-8107	ISEI
Textiles, vêtements et chaussures	992-1207	EOIA
Direction du développement du marketing	992-8160	FMDB

Note: Les directions sectorielles du MEIR sont situées au 235, rue Queen, à Ottawa (Ontario) K1A 0H5.

Ministère des Affaires extérieures

Secteurs géographiques à Ottawa

Le ministère des Affaires extérieures (MAE) comporte un secteur géographique pour chacune des régions du monde. Chaque secteur applique ses ressources au développement du commerce et aux relations économiques et commerciales. Ce ministère comprend également des divisions chargées des programmes et des services politiques et spéciaux, comme les affaires culturelles et les services d'immigration à l'étranger.

Les directions de l'expansion du commerce au sein de chaque secteur géographique ont pour principale fonction de maintenir et de promouvoir les exportations canadiennes, et de tenir les industriels canadiens bien informés sur les débouchés dans leur région. Il est facile pour l'exportateur de se mettre en rapport avec ces directions *(voir page 12)*.

Les secteurs géographiques sont là pour aider les entreprises à mettre au point des projets de biens d'équipement, grâce à leur connaissance des mécanismes de financement offerts au Canada. Ils favorisent aussi la participation canadienne aux institutions de financement multilatéral. Ils font la promotion des exportations, et assurent la coordination des initiatives fédérales en matière d'exportation avec celles des gouvernements provinciaux et des entreprises privées. En collaboration avec les directions sectorielles du MEIR, ils s'assurent que les débouchés à l'exportation correspondent aux capacités des industries canadiennes.

Les secteurs géographiques sont chargés de multiples activités: organisation des foires commerciales, relations avec les institutions financières et contacts avec les entreprises. Ils s'intéressent aussi de près à tout ce qui concerne les échanges commerciaux: accords officiels sur les tarifs, droits de douane, ententes informelles sur les devis techniques, inspections de produits. On peut aussi leur demander des renseignements à jour sur les situations politiques et leurs répercussions éventuelles en matière de relations commerciales avec le Canada. Enfin à l'intention des entreprises qui songent à pénétrer un marché donné, la plupart des secteurs disposent de renseignements pertinents sur l'économie, les affaires, le marketing et les voyages dans les divers pays de leur région.

LES SECTEURS GÉOGRAPHIQUES

(Télex: 053-3745; indicatif EXTERNAL AFFAIRS OTT)

	Numéro de téléphone	Télex et code du courrier interne
Amérique latine et Antilles:		
Antilles et Amérique centrale	(613) 992-0384	LCT
Amérique du Sud	996-5546	LST
Europe:		
Europe de l'Ouest 1 (Royaume-Uni, France, République fédérale d'Allemagne et Italie)	995-9401	RCT
Communauté économique européenne	593-5584	RCM
URSS et Europe de l'Est	593-4884	RBT

Europe de l'Ouest 2 (Autriche, Belgique, Luxembourg, Pays-Bas, Norvège, Islande, Finlande, Suède, Danemark, Espagne, Portugal, Irlande, Suisse, Grèce et Turquie)	995-6438	RST
États-Unis		
Marketing et renseignements sur les douanes	593-5911	UTM
Expansion du commerce et de l'investissement	593-7343	UTT
Asie et Pacifique		
Asie de l'Est	995-7575	PET
Pacifique	997-3984	PPT
Asie du Sud et du Sud-Est	997-4304	PST
Afrique et Moyen-Orient		
Afrique	996-1941	GAT
Moyen-Orient	593-7030	GMT

Note: Les secteurs géographiques du ministère des Affaires extérieures sont installés dans l'édifice L.B.-Pearson, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

Secteur de l'expansion du commerce extérieur, à Ottawa

Les directions générales de ce secteur sont au coeur des activités liées à l'exportation, y inclus la cueillette de renseignements sur les projets importants à l'étranger. Elles travaillent en étroite relation avec les directions sectorielles du MEIR, les entreprises et les associations professionnelles, dans le but d'harmoniser les possibilités commerciales à l'étranger et les capacités canadiennes à l'exportation. Elles sont aussi en contact direct avec les délégations commerciales du Canada à l'étranger, les secteurs géographiques du MAE et les autres ministères. Les domaines auxquels elles s'intéressent sont les produits agricoles, alimentaires et marins, les céréales, la défense, les industries primaires, les industries de la fabrication, la technologie de pointe et les services.

Parmi les nombreux programmes qu'elles administrent, mentionnons les suivants:

Accord Canada — États-Unis sur le partage de la production de défense: En vertu de cet accord, les manufacturiers canadiens peuvent fournir du matériel et des services de défense aux États-Unis en concurrence avec l'industrie américaine. Ce qui leur permet d'être compétitifs, c'est que dans la plupart des cas le gouvernement des États-Unis a supprimé les droits de douane et suspendu l'application de sa loi sur l'achat aux États-Unis. Ce programme ne fait que faciliter l'accès du marché américain aux industriels canadiens; aucune aide financière n'est cependant offerte.

Programme Canada-États-Unis de partage du développement du matériel de défense: Ce programme, qui complète le précédent, procure de l'aide financière. Les entreprises canadiennes dont les projets ont été approuvés se font rembourser la totalité des coûts de recherche et de développement relatifs à du matériel militaire produit pour les États-Unis. Les fonds sont versés par l'organisme participant du Département de la Défense américain ainsi que par le gouvernement canadien, jusqu'à concurrence de 50 % aux termes du PPIMD *(voir page 10)*.

Programme des céréales et des oléagineux: Le ministère des Affaires extérieures fournit de l'informa-

tion, des conseils et de l'aide aux particuliers et aux entreprises s'occupant de l'expansion des marchés, du marketing, du transport et du traitement des céréales, des oléagineux et de leurs produits dérivés. L'aide prend notamment la forme de crédits garantis par le gouvernement pour les ventes d'exportation, de missions commerciales et de diffusion d'information sur les possibilités de commercialisation.

Information sur le financement des exportations: La promotion des exportations canadiennes dépend dans une large mesure du financement offert aux exportateurs canadiens. C'est pourquoi le ministère participe à l'élaboration des politiques et aux activités de la SEE *(voir page 18)*, de l'ACDI *(voir page 18)* et des institutions financières internationales.

Licences et contrôles: Le ministère des Affaires extérieures fait connaître aux exportateurs les exigences de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation, de même qu'il approuve ou refuse les demandes de licence d'exportation. Il élabore aussi les politiques concernant le contrôle des exportations canadiennes à des fins de sécurité nationale, de politique étrangère ou d'approvisionnement.

Pour plus de renseignements sur les activités du ministère, joindre le Centre d'information sur le commerce, au numéro 1-800-267-8376 *(sans frais)*.

Délégués commerciaux à l'étranger

Rôle: Le ministère des Affaires extérieures dispose d'un réseau mondial de délégués commerciaux, qui comprend 500 représentants dans plus de 90 ambassades, hauts-commissariats et consulats canadiens. Ces représentants sont chargés d'aider les entreprises qui recherchent des marchés d'exportation.

Responsabilités: Les délégués commerciaux peuvent rendre de nombreux services aux exportateurs. Ils les aident à pénétrer un marché en les encourageant, par exemple, à y venir au moment où les conditions semblent les plus favorables. Ils repèrent les entreprises pouvant servir d'agents et mettent les fournisseurs canadiens directement en rapport avec eux; ils peuvent aussi les renseigner sur la solvabilité d'éventuels partenaires commerciaux dans des pays étrangers.

Les délégués commerciaux accomplissent quotidiennement diverses tâches: rédaction de rapports sur le pays où ils sont en poste, sur le commerce, les affaires, les conditions financières, les nouveaux débouchés d'un marché et la concurrence, les règlements tarifaires et commerciaux et les pratiques bancaires. Une part importante de ces renseignements, complétés par des conseils sur la pratique des prix, sont communiqués aux exportateurs actuels ou potentiels.

À l'étranger, le délégué commercial est le maître d'œuvre des efforts du gouvernement du Canada pour promouvoir le tourisme et l'exportation des biens et des services canadiens. Il représente et défend les intérêts commerciaux du Canada à l'étranger, analyse les pratiques commerciales locales et l'évolution des politiques économiques susceptibles d'influencer le commerce et les politiques ministérielles à Ottawa. Toutes les communications entre les délégués commerciaux et les entreprises sont faites sous le sceau du secret commercial.

Par ailleurs, il conseille et aide les entreprises canadiennes qui recherchent des coentreprises et veulent produire sous licence à l'étranger; il encourage les entreprises étrangères à faire au Canada des investissements favorisant la technologie, la productivité et la création d'emplois au Canada.

Les délégués commerciaux sont une source d'aide continuelle pour les entreprises canadiennes qui

sont déjà établies sur les marchés. Ils restent étroitement en rapport avec les autorités locales au nom des exportateurs et cherchent à simplifier les formalités et à résoudre les difficultés.

Enfin, ils sont des intermédiaires importants entre les vendeurs canadiens et les acheteurs étrangers même si, naturellement, il y a des limites aux services qu'ils peuvent rendre aux entreprises privées. Ils ne leur REVIENT PAS de vendre un produit ou de se transformer en agents de vente, en percepteurs de créance ou en agents de voyage. Par contre, ils recommandent VOLONTIERS d'autres personnes dans ces divers domaines.

Pour joindre les délégués commerciaux du Canada, on est prié de consulter le *Répertoire des délégations canadiennes à l'étranger destiné aux gens d'affaires*, distribué gratuitement par le ministère, ou de se mettre en communication avec les secteurs géographiques *(voir page 12)*.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Le PDME offre aux entreprises canadiennes des subventions en vue d'appuyer leurs initiatives.

Il est destiné à aider les nouveaux exportateurs dans leurs efforts de marketing, et à encourager les exportateurs déjà actifs sur un marché à y intensifier leurs activités. Le PDME est administré par les Affaires extérieures et offert par les bureaux régionaux du MEIR *(voir les pages 8 et 9)*. Le PDME répond aux demandes des entreprises admissibles cherchant de l'appui pour commercialiser leurs produits.

Entre 1971 et 1983, plus de 19 743 demandes d'aide provenant de 12 500 sociétés ont été approuvées pour une valeur totale d'environ 165 millions de dollars. Seulement 83 millions de dollars ont été réclamés. Les ventes effectuées grâce à cette aide se sont chiffrées à environ 5,3 milliards de dollars.

Le PDME assume jusqu'à 50 % des coûts admissibles imputables à la pénétration d'un nouveau marché. Ces contributions doivent être remboursées si des ventes sont faites sur ce marché.

Le PDME comporte plusieurs sections conçues pour répondre aux circonstances particulières qui peuvent se présenter lors de l'expansion de marchés d'exportation.

Section A: Appel d'offres pour un projet particulier: Le ministère partage les frais d'appel d'offres pour des projets particuliers n'importe où en dehors du Canada. Ces frais s'appliquent aux formalités, aux services de consultation, d'ingénierie et de construction et à la fourniture d'équipement et d'autres biens et services.

Section B: Voyages de recherche de marchés: La Section B aide les entreprises à se rendre sur des marchés éventuels pour qu'elles y analysent leurs chances de succès ou pour qu'elles y concluent des accords de coopération industrielle.

Section C: Participation à des foires commerciales à l'étranger: La Section C aide les exportateurs canadiens à participer à des foires commerciales et à des expositions industrielles en dehors du Canada. Les entreprises peuvent participer au même (ou essentiellement au même) événement jusqu'à trois fois. Le PDME accorde en général de l'aide pour les expositions à durée limitée plutôt qu'aux foires permanentes.

Section D: Accueil d'acheteurs étrangers: La Section D aide les entreprises canadiennes à faire venir au Canada, ou dans un endroit approuvé à l'étranger, des acheteurs étrangers qui ont une réelle influence sur les décisions en matière d'achat ou sur les accords de coopération industrielle.

Section E: Consortiums d'exportation: La Section E encourage les manufacturiers canadiens à con-

clure des accords de coopération entre eux pour la ventre conjointe de biens par la mise sur pied de consortiums. Elle est tout spécialement intéressée à encourager les consortiums de PME. Elle appuie la réalisation d'études de faisabilité relatives à un projet de consortium d'exportation, ainsi que la mise sur pied et l'exploitation de nouveaux consortiums au Canada pour un maximum de trois ans.

Section F: Activités de soutien à l'expansion des exportations: La Section F aide les exportateurs canadiens a déployer des efforts soutenus de marketing sur un marché extérieur où ils voudraient établir des installations. En vertu du la phase I de cette section, des fonds sont versés pour faire faire une étude de marché et en dresser un plan de pénétration. Dans le cadre de la phase II, les coûts de mise en œuvre du plan de pénétration peuvent faire l'objet d'un appui financier pendant un maximum de trois ans.

PDME-Alimentation: Marchés d'exportation des produits agricoles, marins et alimentaires: Le PDME-Alimentation aide les entreprises, les associations industrielles, les organismes de producteurs et de commercialisation à développer des marchés pour l'exportation des produits ci-dessus mentionnés. Elle fournit de l'aide pour la recherche de marchés, les foires commerciales, les visites d'acheteurs étrangers au Canada, les études de faisabilité de marchés, les tests en marketing et les envois à l'essai.

Le PDME-Alimentation vise aussi à ce que l'examen des possibilités existant dans ce secteur soit fait avec plus de latitude et de souplesse. De l'aide est aussi accordée pour la formation d'associations sectorielles de promotion. Dans certains cas, cette aide peut s'étendre aux frais d'exportation des installations spéciales de production, de manutention, d'entreposage ou de promotion technique. Les plans de développement de marchés à long terme, y compris la promotion thématique, l'établissement de services à l'étranger ainsi que les services de formation technique de représentants des pays clients, sont également admissibles. L'aide accordée à des organismes ne s'occupant pas de ventes peut ne pas être remboursable.

PDME-Pêche: Marchés d'exportation du poisson de fond et du hareng de l'Atlantique: Cette section a été conçue pour mieux répondre aux besoins de l'industrie spécialisée des exportations de poisson de fond et de hareng de l'Atlantique. De l'aide est accordée pour des activités semblables à celles décrites dans toutes les sections du programme général.

Les entreprises qui voudraient plus de renseignements sur le PDME peuvent obtenir des dépliants distribués par les bureaux régionaux du MEIR, ou par le ministère des Affaires extérieures, à Ottawa.

Programme des projets de promotion (foires et missions)

Le Programme des projets de promotion (PPP) permet au gouvernement fédéral de planifier et d'administrer des expositions et des foires commerciales à l'étranger, des missions commerciales à l'étranger et au pays, ainsi que des visites commerciales d'acheteurs étrangers et de délégations gouvernementales au Canada. Le PPP appuie les initiatives des autres services du gouvernement en fournissant aux délégués commerciaux, aux directions sectorielles du MEIR, aux secteurs géographiques du MAE et aux bureaux régionaux du MEIR, les instruments voulus pour s'acquitter de leurs responsabilités en matière d'expansion des exportations.

Lorsqu'un groupe de sociétés canadiennes demande l'aide du PDME pour des expositions ou des missions commerciales, la division des foires et des missions du MAE est chargée de présenter l'ensemble

des projets au Comité interministériel pour en assurer la coordination avec les activités des autres ministères.

L'aide accordée chaque année au titre du PPP est fonction: a) des besoins de promotion des exportations et des capacités de l'industrie canadienne; b) des possibilités d'un marché et de son accessibilité; c) des priorités géographiques ou industrielles établies par le ministère des Affaires extérieures; d) de l'ensemble des ressources humaines et financières dont dispose le ministère; et e) de la coordination du programme avec les provinces pour assurer le maximum d'efficacité aux efforts déployés en vue de l'exportation.

C'est par le PPP que le ministère des Affaires extérieures souscrit à une partie de ce qu'il en coûte aux entreprises pour participer aux activités de promotion qu'il organise. Cette promotion vise à familiariser davantage les acheteurs étrangers avec les produits et le savoir-faire canadiens et à recueillir des renseignements sur les marchés d'exportation.

Ce programme regroupe sous trois catégories générales toute une série de techniques de promotion: les foires commerciales à l'étranger, les missions commerciales et les visites commerciales. Le gouvernement lance ses projets après consultation avec les directions sectorielles et les bureaux régionaux du MEIR, ainsi qu'avec les délégués commerciaux à l'étranger. Les projets retenus tiennent compte des engagements ministériels, des énoncés de politiques et de la signature d'accords commerciaux internationaux.

Le programme vise à favoriser la participation d'un aussi grand nombre que possible d'industries canadiennes et fournit aux fabricants canadiens l'occasion d'offrir leurs produits et leurs services sur les marchés mondiaux. Ventes sur place, nomination d'agents et évaluation de la concurrence, tels sont quelques avantages découlant de la participation à ce programme. Et, ce qui importe le plus, il donne aux fabricants canadiens une bonne idée des méthodes commerciales, des problèmes et des préférences des clients dans les pays étrangers.

Le PPP est administré par le sous-ministre adjoint, Direction de l'expansion du commerce international, du ministère des Affaires extérieures, par l'intermédiaire d'un comité interministériel. Pour plus de renseignements, joindre les secteurs géographiques *(voir page 12)*.

Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La plus grande partie du financement fédéral à l'exportation est fournie par l'intermédiaire de la SEE. Cette société de la couronne dispose d'un budget de plusieurs milliards de dollars pour financer les ventes d'exportation par des prêts, des garanties de prêts et des assurances-exportation.

Les quatre principaux types d'aide offerts sont: l'assurance-crédit pour couvrir 90 % des pertes dues au non-paiement d'acheteurs étrangers; les prêts et garanties sur prêts requis par les acheteurs étrangers de biens et de services canadiens; l'assurance pour investissement à l'étranger protégeant les investissements canadiens dans les pays en développement contre les risques politiques; l'assurance de caution et d'exécution qui protège les entreprises canadiennes contre les réclamations étrangères sur une garantie ou le défaut d'exécution d'un associé de consortium.

On peut obtenir plus de renseignements sur la Société pour l'expansion des exportations en écrivant à: B.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9, ou en téléphonant au (613) 237-2570.

Les bureaux régionaux de la SEE sont situés à Vancouver, (604) 688-8638; Calgary, (403) 294-0928; Toronto, (416) 364-0135; Montréal, (514) 878-1881; Halifax, (902) 429-0426.

Corporation commerciale canadienne (CCC)

La CCC assortit les besoins des gouvernements étrangers et des organismes internationaux en matière d'achat aux capacités d'approvisionnement des producteurs canadiens de biens et de services. Elle facilite l'accès aux bureaux d'approvisionnement des gouvernements étrangers pour les entreprises canadiennes, dont beaucoup sont relativement petits. Elle joue le rôle de principal mandataire pour les exportations de biens d'équipement lorsque le fournisseur canadien ou l'acheteur étranger préfère un accord intergouvernemental, ou encore pour des projets financés par les banques de développement et autres organisations multilatérales, comme la Banque mondiale et le Programme de développement des Nations unies.

On peut obtenir d'autres renseignements sur la Corporation commerciale canadienne, en écrivant au 112, rue Kent, Tour B, Place de Ville, Ottawa (Ontario) K1A 1E9, ou en téléphonant au (613) 996-0034.

Agence canadienne de développement international (ACDI)

L'ACDI administre le programme officiel canadien d'aide au développement international dans près de 80 pays. Les principaux éléments de ce programme pour les exportateurs canadiens sont le Programme de coopération industrielle (coopération technique directe, préparation d'études de faisabilité relatives à des projets de développement internationaux canadiens) et des programmes bilatéraux comportant notamment l'octroi de marges de crédit.

Pour plus de renseignements, s'adresser à l'Agence canadienne de développement international, à Ottawa (Ontario) K1A 0G4. On peut aussi téléphoner au (819) 997-5456 (renseignements généraux) ou au (819) 997-0568 (Direction de la coopération industrielle).

3. Questions et réponses

Foires et missions commerciales

Question: Avec qui une entreprise canadienne désireuse de faire partie d'une foire ou d'une mission commerciale à l'étranger devrait-elle se mettre en rapport?

Réponse: Tout ce qui touche les foires et les missions commerciales, financées par le Programme des projets de promotion, relève du ministère des Affaires extérieures. Celui-ci demande aux directions sectorielles du ministère de l'Expansion industrielle régionale à Ottawa et à ses bureaux régionaux au Canada de lui fournir les noms de participants éventuels à ces activités. Une entreprise devrait donc informer le bureau régional le plus rapproché de son intérêt pour telle foire ou mission, afin que celui-ci renseigne le secteur géographique concerné des Affaires extérieures chargé d'organiser la participation canadienne. C'est ensuite le secteur géographique concerné qui restera en communication avec cette entreprise.

Question: Où une entreprise canadienne devrait-elle s'enregistrer pour être informée des événements futurs du Programme des projets de promotion?

Réponse: Chaque année, le ministère des Affaires extérieures prépare une liste des événements pour lesquels il offre de l'aide. Cette liste est également communiquée aux ministères du commerce des gouvernements provinciaux. Les entreprises désirant recevoir des renseignements généraux sur les événements prévus doivent communiquer avec les bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale. Les secteurs géographiques du ministère des Affaires extérieures peuvent fournir à une entreprise des détails plus précis sur n'importe quel événement de ce genre.

Difficultés d'accès à certains marchés étrangers

Question: Par qui une entreprise canadienne devrait-elle se faire aider si elle éprouve de la difficulté à pénétrer un marché étranger, en matière, par exemple, de hausses de tarifs, de quotas ou de règlements sur le contrôle des changes?

Réponse: Les secteurs géographiques du ministère des Affaires extérieures s'occupent de tout ce qui concerne l'accès aux marchés extérieurs. Si une entreprise ne sait pas exactement à quel secteur s'adresser, sa première démarche devrait être de communiquer avec le bureau régional le plus rapproché du ministère de l'Expansion industrielle régionale *(voir page 8)*.

Débouchés commerciaux

Question: Par qui une entreprise désireuse d'être tenue régulièrement au courant des débouchés commerciaux à l'étranger devrait-elle se faire conseiller?

Réponse: Cette entreprise devrait se mettre en rapport avec le bureau régional le plus rapproché du ministère de l'Expansion industrielle régionale, qui fera connaître son intérêt pour tel ou tel débouché commercial au secteur géographique concerné du ministère des Affaires extérieures. Le bureau régional et le secteur géographique fourniront ensuite à l'entreprise dans les meilleurs délais de l'information sur les débouchés d'exportation recherchés. Il serait conseillé pour cette entreprise, si elle ne l'a déjà fait, de s'enregistrer dans le Système de repérage des débouchés (SRD). Votre bureau régional peut vous indiquer comment procéder *(voir page 8)*.

Financement des exportations

Le principal intervenant en matière de financement des ventes de

biens d'équipement à l'étranger est la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

Question: Comment une entreprise peut-elle demander à la SEE de l'aider pour financer ses exportations?

Réponse: En joignant le bureau régional le plus rapproché de la SEE. Ses bureaux régionaux sont situés à Vancouver, Calgary, Toronto, Montréal et Halifax *(voir page 18)*.

Question: Quelle sorte d'appui et d'aide le ministère de l'Expansion industrielle régionale et le ministère des Affaires extérieures peuvent-ils donner à une entreprise cherchant à être financée par la SEE?

Réponse: Les entreprises devraient signaler les projets de biens d'équipement qui les intéressent à l'étranger au bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale, qui en informera à son tour les directions sectorielles de ce même ministère ainsi que les secteurs géographiques du ministère des Affaires extérieures. Ces deux ministères sont représentés au sein du Conseil d'administration de la SEE et l'entreprise aurait tout intérêt à ce que son projet soit appuyé par chacun d'eux.

Produits de défense

Question: Dans une industrie de défense (ou connexe), quelles responsabilités respectives les ministères des Affaires extérieures et de l'Expansion industrielle régionale ont-ils concernant a) la recherche de marchés à l'étranger; b) l'adjudication de contrats à l'étranger; c) la possibilité d'accéder au Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense?

Réponse: a) Le Bureau des programmes de défense du ministère des Affaires extérieures à Ottawa est le premier organisme responsable du développement du marché d'exportation des produits de défense, en collaboration avec les délégués commerciaux à l'étranger; b) ce Bureau ainsi que la Corporation commerciale canadienne ont un rôle important à jouer pour la passation de contrats d'exportation de produits de défense à l'étranger; c) le ministère de l'Expansion industrielle régionale est responsable du Programme de productivité de l'industrie de matériel de défense qui est administré à Ottawa. Les bureaux régionaux du MEIR peuvent vous mettre en rapport avec Ottawa *(voir page 8)*.

Relations fédérales-provinciales

Question: Quel rapport y a-t-il entre les services d'exportation du gouvernement fédéral et ceux des organismes provinciaux similaires?

Réponse: Les services d'exportation des gouvernements fédéral et provinciaux se complètent et s'appuient mutuellement. Le ministère de l'Expansion industrielle régionale et le ministère des Affaires extérieures permettent d'accéder, à l'échelle du pays, aux projets de promotion fédéraux ainsi qu'aux services spéciaux rendus par les délégués commerciaux à l'étranger. De leur côté, les gouvernements provinciaux fournissent un soutien se rapportant directement aux besoins des exportateurs de chaque province. Plusieurs de ces gouvernements sont actifs sur les marchés internationaux et connaissent très bien les clients importants pour les exportateurs de leur province.